

IbM LOLOH DAUN CEMCEM

Dian Pramana¹, Ni Luh Ayu Kartika Yuniastari S², Ratna Kartika Wiyati³

STMIK STIKOM Bali

Jl. Raya Puputan No. 86 Renon, Denpasar Bali, (0361) 244445

e-mail: 1dian@stikom-bali.ac.id, 2yuni@stikom-bali.ac.id, 3ratna@stikom-bali.ac.id

Ringkasan Eksekutif

Loloh daun cemcem merupakan minuman tradisional khas Bali yang terbuat dari daun cemcem ditambahkan dengan bahan campuran lain. Mitra dalam kegiatan ini adalah Ibu Ni Luh Sukmawati dan Ibu Made Yuliasih yang merupakan produsen pembuat loloh daun cemcem. Mitra Ibu Ni Luh Sukmawati dan Ibu Made Yuliasih berasal dari Banjar Bona Kelod Desa Bona Kabupaten Gianyar. Pada saat ini, terdapat beberapa kendala berupa keterbatasan alat bantu produksi, variasi rasa produk, ketahanan produk, kemasan produk, kurangnya manajemen UKM serta keterbatasan dalam hal pemasaran. Berdasarkan permasalahan yang dihadapi, maka akan dilakukan kegiatan bertahap mulai manajemen produksi sampai pemasaran. Kegiatan dimulai dengan sosialisasi, pemberian peralatan sebagai alat bantu produksi, pendampingan variasi rasa produk, pelatihan pengemasan dan desain label kemasan, pelatihan manajemen keuangan, pembuatan website dan pelatihan penggunaan website. Berdasarkan kegiatan yang dilakukan didapatkan hasil yaitu kegiatan peningkatan fasilitas produksi dilakukan dengan pemberian alat produksi seperti blender, showcase, kulkas, dan filtering air. Peralatan ini telah membantu mitra meningkatkan produksi dan mempercepat proses produksi. Selain itu penambahan variasi produk dilakukan dengan menambahkan rasa variasi produk asam manis dengan penambahan rasa manis, pedas, campuran daun-daunan serta menambahkan bahan kelapa muda pada minuman loloh cemcem. Variasi rasa produk baru ini telah dijual dipasaran dan mendapat respon lebih baik dari rasa sebelumnya yaitu rasa original. Dengan bantuan alat pengemasan berupa sealer cup dan labeling kemasan, kemasan loloh daun cemcem menjadi lebih hygienes dan lebih menarik minat pembeli. Media pemasaran yang dihasilkan dalam kegiatan pengabdian berupa website pemasaran, Pelatihan manajemen keuangan dilakukan dengan memberikan pelatihan pencatatan order dan buku kas sederhana

Kata kunci : loloh cemcem, IbM, minuman tradisional

Executive Summary

"Loloh cemcem" is a Balinese traditional drink made from the leaves cemcem added to the other mixed materials. Partners in this activity is Ms. Ni Luh Made Yuliasih Sukmawati and mother who is a manufacturer of "loloh cemcem". Mother Partner Ni Luh Made Yuliasih Sukmawati and mother came from Banjar Desa Bona Bona Kelod Gianyar regency. At this time, there are some obstacles in the form of limited production tools, various taste of products, durability of the product, product packaging, lack of management of SMEs as well as limitations in terms of marketing. Based on the problems encountered, then the activity will be carried out gradually start production management to marketing. Kegiatan begins with socialization, provision of equipment as a production tool, assisting various taste the product, packaging and label design training packs, training, financial management, website creation and training of the use of the website. Based on the activities carried out showed that the increase of the production facilities is done by providing production equipment such as blenders, showcase, refrigerator, and filtering the water. This equipment has been helping partners increase production and speed up the production process. Besides the increased variety of products is done by adding the sweet and sour taste of the variety of products with the addition of sweet, spicy, a mixture of leaves and add coconut ingredient in beverages "loose cemcem". Variations taste this new product has been sold in the market and get a better response from the sense of the previous original flavor, with the aid of the packaging in the

form of sealer cup and labeling of packaging, packaging "loloh cemcem" become more hygienes and attract more buyers, media marketing generated in service activities such as website marketing, financial management training is done by providing training records of orders and the cash book simple.

Keyword: Loloh Cemcem,IbM, traditional drink

A. PENDAHULUAN

Pulau Bali memiliki minuman tradisional khas yang biasa disebut dengan loloh. Loloh dalam bahasa bali dapat diartikan dengan Jamu. Loloh di Bali dapat dibuat dari berbagai tanaman herbal seperti daun kayu manis, daun jintan, daun kemangi, daun dadap, daun cemcem dan lainnya. Salah satu loloh yang paling diminati masyarakat Bali adalah loloh daun cemcem yang berbahan dasar daun cemcem. Loloh daun cemcem memiliki rasa yang unik. Apabila ingin merasakan rasa asli loloh daun cemcem cukup ditambah air dan garam. Tetapi pada saat ini sudah terdapat variasi rasa yaitu mencampurkannya dengan air, sedikit daging kelapa muda, cabai dan terasi bakar. Ada juga yang mencampurnya dengan kayu manis, daun sirih, jarak pagar, daun dadap dan disajikan dengan air kelapa dan gula aren. Loloh daun cemcem ini dipercaya dapat membantu menurunkan tekanan darah, melancarkan pencernaan, pencegah penyakit dalam dan juga baik untuk ibu menyusui. Loloh daun cemcem minuman yang awalnya berasal dari kabupaten Bangli, tetapi karena cukup banyak permintaan loloh daun cemcem ini bisa didapatkan di daerah Denpasar dan Gianyar.

Mitra dalam kegiatan ini adalah Ibu Ni Luh Sukmawati dan Ibu Ni Made Yuliasih. Kedua mitra memiliki usaha pembuatan loloh daun cemcem. Mitra Ni Luh Sukmawati dan Ibu Ni Made Yuliasih berasal dari Banjar Bona Kelod Desa Bona Kabupaten Gianyar. Desa Bona merupakan salah satu desa yang terdapat pada kecamatan BlahBatuh Kabupaten Gianyar. Desa Bona dapat dicapai

dalam waktu 45 menit dengan menggunakan sepeda motor dari Kota Denpasar.

Kedua mitra tidak mengetahui dengan pasti jumlah keuntungan atau kerugian yang mereka peroleh, karena mereka tidak pernah mencatat jumlah pemasukan maupun pengeluaran yang diperoleh. Namun, dapat diestimasikan bahwa jumlah penjualan rata-rata per hari sebesar 30 ribu rupiah. Karena loloh dibuat dari bahan-bahan alami dan tanpa bahan pengawet, maka minuman ini akan kadaluarsa dalam 2 atau 3 hari apabila disimpan dalam lemari pendingin. Oleh karena itu Ibu Ni Luh Sukmawati dan Ibu Ni Made Yuliasih memproduksi minuman ini hampir setiap hari. Penjualan dan pemasaran minuman ini dilakukan dengan menitipkan loloh daun cemcem ini pada warung-warung yang ada pada Desa Bona dan pada para pedagang di pasar Tenten serta pasar Blahbatuh. Selain itu produksi minuman ini berdasarkan pesanan dari pelanggan. Kemasan loloh daun ini juga masih sangat sederhana yaitu membungkusnya dengan plastik, tidak ditempatkan pada kemasan seperti botol minuman. Tetapi apabila terdapat pesanan dari masyarakat, minuman ini ditempatkan pada botol minuman. Berdasarkan uraian tersebut diatas, muncul permasalahan bagaimana melakukan pemberdayaan Ibu Ni Luh Sukmawati dan Ibu Ni Made Yuliasih agar mendapatkan meningkatkan produksi, pemasaran dan penjualan mitra dengan maksimal.

B. SUMBER INSIRASI

Permasalahan yang terjadi pada mitra adalah kurang efisiennya proses produksi karena keterbatasan alat yang digunakan oleh mitra, produk tidak diletakkan pada lemari pendingin karena keterbatasan modal dari masing-masing mitra sehingga produk hanya dapat bertahan 2 sampai 3 hari, pengemasan loloh daun cemcem hanya menggunakan plastik bening dengan cara mengikatkan pada bagian ujungnya, pemasaran loloh daun cemcem hanya didaerah Bona dan dijual pada para pedagang di Pasar Tenten serta Pasar Blahbatuh, dan mitra jarang melakukan pencatatan pendapatan dan pengeluaran, sehingga seringkali keuntungan yang diperoleh tidak diketahui secara pasti, serta kurangnya variasi rasa produk pada mitra.

C. METODE PELAKSANAAN

Dalam usaha peningkatan produktivitas, pemasaran dan penjualan mitra akan dilaksanakan kegiatan dalam penyelesaian masalah dengan enam bentuk kerja utama yang dimulai dari sosialisasi kegiatan, kemudian peningkatan kualitas dan jumlah produksi dengan penambahan peralatan produksi, kemasan yang lebih baik dengan kemasan dan labeling kemasan, peningkatan teknologi pemasaran dengan website pemasaran, manajemen keuangan dengan pelatihan manajemen keuangan sederhana, penambahan variasi rasa produk serta evaluasi kegiatan.

D. KARYA UTAMA

Berdasarkan permasalahan yang dihadapi mitra dengan melakukan survey lapangan maka dapat disimpulkan bahwa permasalahan utama yang dihadapi adalah Berdasarkan permasalahan prioritas yang harus ditangani maka beberapa solusi yang ditawarkan adalah sebagai berikut:

1. Penambahan variasi rasa pada minuman loloh daun cemcem dan penambahan variasi produk berupa minuman rujak.
2. Pemberian bantuan alat produksi seperti blender ukuran besar untuk mempercepat penghalusan bahan baku.
3. Pemberian bantuan berupa lemari pendingin agar minuman dapat lebih awet.
4. Pemberian bantuan kemasan minuman loloh daun cemcem yang menarik yaitu berbentuk botol dan gelas cup serta mesin cup sealer otomatis. Selain itu pembuatan desain label yang menarik untuk kemasan minuman loloh daun cemcem.
5. Pelatihan pengemasan dan desain label dari kemasan minuman agar lebih menarik.
6. Pelatihan manajemen keuangan serta pencatatan pengeluaran dan pemasukan, sehingga dapat mengetahui keuntungan, kerugian, dan atau omset usaha.
7. Pada akhirnya akan dilakukan evaluasi terhadap beberapa luaran yang diharapkan.

E. ULASAN KARYA

a. Sosialisasi Kegiatan

Sosialisasi atau pengarahan kepada UKM mitra mengenai program pengabdian masyarakat, IbM Loloh Cemcem dilaksanakan pada Tanggal 2 Maret 2015. Materi sosialisasi diberikan oleh Dian Pramana dibantu oleh Ni Luh Ayu Kartika Yuniastari S. dan Ratna Kartika Wiyati. Peserta adalah pemilik dan pegawai atau anggota pada UKM yang menjadi mitra kerja. Pada pertemuan tersebut telah disampaikan informasi – informasi mengenai latar belakang, target, sasaran dan tujuan kegiatan. Indikator-indikator tersebut memiliki satu tujuan prinsip, yaitu keberlanjutan dalam pengembangan fasilitas sarana dan prasarana UKM, serta peningkatan hasil penjualan UKM. Disamping itu pelaksana kegiatan menyampaikan jadwal kegiatan pengabdian yang akan dilakukan.

b. Penyerahan Alat Produksi

Berdasarkan hasil diskusi dengan UKM, terdapat beberapa peralatan yang dibutuhkan untuk menunjang baik proses produksi maupun pengemasan. Oleh karena itu dilakukan penyerahan alat produksi dan pengemasan Loloh Cemcem di masing-masing rumah mitra. Adapun bantuan yang diberikan kepada mitra adalah sebagai berikut :

1. Blender kapasitas besar untuk menghaluskan daun cemcem
2. Pure It untuk kebutuhan air bersih
3. Showcase dan kulkas untuk pendingin minuman
4. Cup Sealer untuk pengemasan produk
5. Botol Air mineral tanggung dan gelas untuk pengemasan produk.

Berikut ini beberapa dokumentasi pada saat penyerahan bantuan alat produksi pada kedua UKM Mitra.



Gambar 1 Penyerahan alat produksi pada UKM Ibu Luh Sukmawati



Gambar 2 Penyerahan alat produksi pada UKM Ibu Made Yuliasih

Kegiatan penyerahan barang diikuti dengan instalasi peralatan yang diberikan beserta cara menggunakannya. Instalasi peralatan yang dilakukan adalah pemasangan

blender dan setting cara menggunakan blender dalam membuat adonan, serta menggunakan cup sealer untuk pengemasan produk. Pelaksanaan kegiatan ini dilakukan sebagai penunjang keberlangsungan operasinal usaha

c. Pelatihan Desain Kemasan Produk

Untuk membuat produk lebih rapi dan menarik, diperlukan label kemasan yang didesain untuk produk loloh cemcem tersebut. Pelatihan desain labeling kemasan dilakukan selama 3 kali pertemuan untuk setiap UKM. Tahapan pelatihan adalah sebagai berikut :

1. Pelatihan pertama dimulai dari membuat desain dengan Adobe Photosop. Instruktur menjelaskan langkah-langkah mendesain labeling kemasan sederhana. Hasil desain labeling kemasan dapat dilihat pada Gambart 3. Proses pelatihan dapat dilihat pada Gambar 4.



Gambar 3 Desain kemasan dengan photoshop



Gambar 4 Pelatihan Desain Labeling Kemasan

2. Langkah berikut adalah mencetak desain dan menempel desain pada kemasan loloh cemcem. Desain Labeling kemasan dapat berisi nama produk, contact, alamat dan tanggal expired. Untuk tanggal expired akan menggunakan stempel tanggal setelah terciptanya labeling kemasan Loloh Cemcem. Selama ini mitra hanya mengemas produk dengan menggunakan plastik yang diikat dan botol air mineral tanpa menggunakan labeling. Diharapkan dengan adanya cup

sealer sebagai alat pengemas dan labeling kemasan dapat membuat kemasan loloh cemcem menjadi menarik perhatian konsumen. Hasil labeling kemasan yang telah ditempel pada botol maupun kemasan gelas dapat dilihat pada Gambar 6 dan Gambar 7.



Gambar 5 Produk loloh cemcem dengan labeling



Gambar 6 Labeling Produk Loloh Cemcem Kemasan Botol



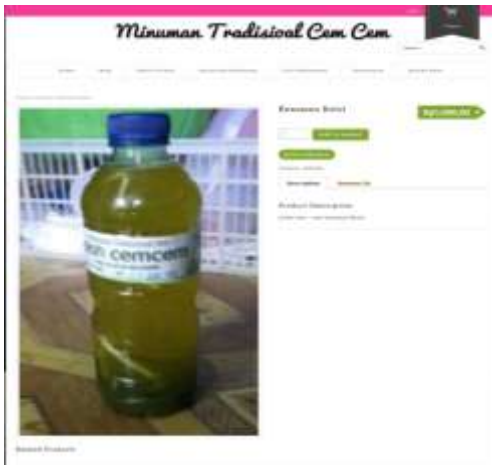
Gambar 7 Labeling Produk Loloh Cemcem Kemasan Gelas

d. Pembuatan Website Pemasaran

Pemasaran merupakan salah satu kendala yang dihadapi kedua UKM loloh cemcem karena belum berjalan efektif dan masih menggunakan cara – cara sederhana seperti menitipkan produk di pasar dan warung-warung serta mengandalkan penyebaran informasi usaha dari mulut ke mulut. Cara seperti itu membuat usaha yang dikembangkan tidak terlalu dikenal masyarakat luas sehingga pelanggan yang berdatangan hanya berasal dari masyarakat sekitar atau yang sudah kenal saja. Untuk mengatasi hal tersebut, maka dibuatkanlah sebuah web profil usaha untuk mempromosikan usaha yang ada agar semakin dikenal masyarakat luas. Website pemasaran tersebut berisikan mengenai informasi dari kedua mitra sehingga masyarakat dapat dengan mudah melakukan pemesanan dengan menghubungi mitra melalui kontak yang ditampilkan. Web Profil usaha Loloh Cemcem Luh Sukmawati bisa diakses melalui URL: www.lolohcemcem.com, sedangkan web profil usaha Made Yuliasih melalui alamat URL : www.lolohcemcembona.com. Bentuk web profil usaha seperti tampak pada gambar dibawah ini.



Gambar 8 Tampilan halaman depan website



Gambar 9 Tampilan detail produk kemasan botol



Gambar 10 Tampilan detail produk kemasan gelas

e. Pelatihan Pemanfaatan Website Pemasaran

Pelatihan penggunaan website pemasaran kepada mitra dilakukan secara bertahap yaitu :

1. Pengenalan website dan cara mengakses website masing-masing mitra. Serta pelatihan cara penggunaan website tersebut.
2. Pelatihan pengolahan content website mitra. Pelatihan ini dilakukan agar kedua mitra dapat melakukan perubahan terhadap website yang telah diberikan secara mandiri apabila terjadi perubahan yang diperlukan terhadap konten website ataupun profil dan contact dari UKM.

Pelatihan ini dilakukan selama 3 kali pertemuan untuk setiap UKM. Foto kegiatan pelatihan dapat dilihat pada Gambar 11.



Gambar 11 Pelatihan Pemanfaatan Website

f. Pendampingan Penambahan Variasi Rasa Produk

Pendampingan penambahan variasi rasa produk berdasarkan hasil diskusi dengan mitra dan ketersediaan bahan baku pembuat produk. Pada awalnya, produk yang dihasilkan mitra adalah produk loloh cemcem original dimana bahan baku produk hanya berupa daun cemcem, garam, terasi. Produk original dapat dilihat pada Gambar 12.



Gambar 12 Produk loloh cemcem original

Penambahan rasa baru yaitu dengan menambahkan bahan dan daun-daunan yang berfungsi untuk kesehatan sebagai campuran produk yaitu cemcem, daun sirih, daun bluntas, daun pegagan, daun katup, kunyit, daun suji, terasi, cabai garam, air kelapa, kelapa muda dan gula merah. Mitra melakukan pembuatan produk dengan beberapa kali percobaan. Setelah produk

selesai dibuat, produk mulai dipasarkan di daerah sekitar dan pasar. Produk rasa baru dinamakan produk loloh cemcem asam manis. Produk tersebut dapat dilihat pada Gambar 13.



Gambar 13 Produk loloh cemcem asam manis

g. Pelatihan Manajemen Keuangan

Pelatihan manajemen keuangan dilakukan agar kedua mitra memiliki pengelolaan finansial yang lebih baik. Dengan adanya pelatihan ini diharapkan kedua mitra mengetahui kondisi untung rugi dari usaha mereka. Pelatihan manajemen keuangan yang akan dilakukan adalah pelatihan pencatatan order, keuangan sederhana sampai menghasilkan laporan keuntungan maupun kerugian. Beberapa dokumentasi kegiatan pelatihan manajemen keuangan dapat dilihat pada Gambar 14 dan Gambar 15.



Gambar 14Pelatihan pencatatan order



Gambar 15 Pelatihan keuangan sederhana

Evaluasi Kegiatan

Setelah pelaksanaan kegiatan dilakukan, maka langkah selanjutnya adalah melakukan evaluasi. Evaluasi kegiatan dilakukan beberapa tahap seperti dijelaskan sebagai berikut.

1. Tahap I dilakukan oleh ketua dan anggota pengabdian masyarakat pada tanggal 3 Juni 2015. Membahas evaluasi dari perencanaan dan pelaksanaan serta laporan kegiatan, Pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat tentang IbM pengembangan usaha Loloh Cemcemterlaksana sesuai dengan rencana, sesuai dengan sosialisasi dan pelatihan serta alat penunjang. Peserta sangat antusias dan kami mendapat masukan bahwa kegiatan pelatihan khususnya pelatihan labeling kemasan dalam pemasaran harus dilakukan berkesinambungan karena pelatihan ini dapat memberikan pengetahuan dan ketrampilan kepada SDM yang akan melakukan pengelolaan UKM Loloh cemcem.
2. Tahap II dilakukan evaluasi terhadap kegiatan pendampingan penambahan variasi rasa baru. Dengan adanya variasi rasa baru UKM dapat menjual produk lebih dari 1 rasa dan berdasarkan evaluasi dari masing-masing UKM, rasa asam

manis ini memiliki tingkat penjualan lebih banyak dibandingkan rasa original. Selain itu berdasarkan hasil evaluasi, jumlah order dari konsumen semakin meningkat sehingga tingkat produksi meningkat serta pendapatan mitra meningkat.

3. Tahap III dilakukan evaluasi terhadap kegiatan pelatihan pemanfaatan website pemasaran. Mitra cukup familiar dengan teknologi informasi sehingga pada saat kegiatan pelatihan mitra sangat antusias dan tidak mengalami kesulitan dalam melakukan penambahan maupun pengubahan informasi dari website pemasaran. Mitra juga mendapatkan order dari konsumen yang mengakses website tersebut.
4. Tahap IV dilakukan evaluasi terhadap kegiatan pelatihan manajemen keuangan. Berdasarkan hasil evaluasi, mitra sudah melakukan pencatatan order pada buku order dan mencatat pemasukan dan pengeluaran berdasarkan pada pelatihan yang diberikan.

F. KESIMPULAN

Dari hasil kegiatan IbM yang dilakukan, dapat disimpulkan yaitu :

1. Kegiatan peningkatan fasilitas produksi dilakukan dengan pemberian alat produksi seperti blender, showcase, kulkas, dan filtering air. Peralatan ini telah membantu mitra meningkatkan produksi dan mempercepat proses produksi.
2. Variasi produk dilakukan dengan menambahkan rasa variasi produk asam manis pedas dengan penambahan rasa manis, pedas, campuran daun-daunan serta menambahkan bahan kelapa muda pada minuman loloh cemcem. Variasi rasa produk baru ini telah dijual dipasaran dan mendapat respon lebih baik dari rasa sebelumnya yaitu rasa

original. Tingkat penjualan mitra juga meningkat dari sebelumnya.

3. Dengan bantuan alat pengemasan berupa sealer cup dan labeling kemasan, kemasan loloh daun cemcem menjadi lebih hygienes dan lebih menarik minat pembeli.
4. Media pemasaran yang dihasilkan dalam kegiatan pengabdian berupa website pemasaran.
5. Dengan adanya pelatihan manajemen keuangan yang dilakukan, mitra mempunyai catatan order dan buku kas sederhana.

G. DAFTAR PUSTAKA

- Fathansyah. (1999). Basis Data. Bandung: Informatika.
- Hakim, Lukmanul.(2008) Membongkar Trik Rahasia Master PHP. Yogyakarta: Lokomedia.
- Kadir, Abdul.(2003). *Pengenalan Sistem Informasi*Yogyakarta. Andi.
- Wikipedia, “Bali”,
<http://en.wikipedia.org/wiki/Bali>

H. PERSANTUNAN

Ucapan terima kasih kepada DILITABMAS DIKTI atas dana yang diberikan sehingga kegiatan IbM ini dapat dilaksanakan, juga kepada mitra udaha loloh daun cemcem Ibu Ni Luh Sukmawati dan Ibu Ni Made Yuliasih atas kerjsamanya dalam kegiatan IbM ini, serta P2M atas bimbingan dan arahan selama pelaksanaan kegiatan tersebut.